hoffmann,spode

valor para sempre



ANOS

N244h Nascimento, Rodrigo
Hofmann, Spode 120 anos : a história tem que continuar : trajetória revisitada da ótica santa-cruzense, fundada em 1903 / Carlos Rodrigo Nascimento. - Lajeado : Nascimento Marketing de Conteúdo e Mídias LTDAS, 2023.

1 v. : il.

1.Hofmann, Spode - História. 2. Óticas – Santa Cruz do Sul – Administração. I. Título.

CDD: 658

Bibliotecária responsável: Muriel Thürmer – CRB10/1558

Expediente

Hoffmann, Spode 120 anos
A história tem que continuar



Idealização
Mauro Spode

Pesquisa histórica e redação
Rodrigo Nascimento

Produção
Joseane Vieira

Revisão
Roberta Vuaden

Fotografia
Bruno Petry
Rafaelly Machado
Rodrigo Nascimento

Imagens/vídeo
Marcos Bittencourt

Edição
Ismael Salvatori

Projeto gráfico
e editoração
Márcio Oliveira Machado

Impressão
Lupagraf

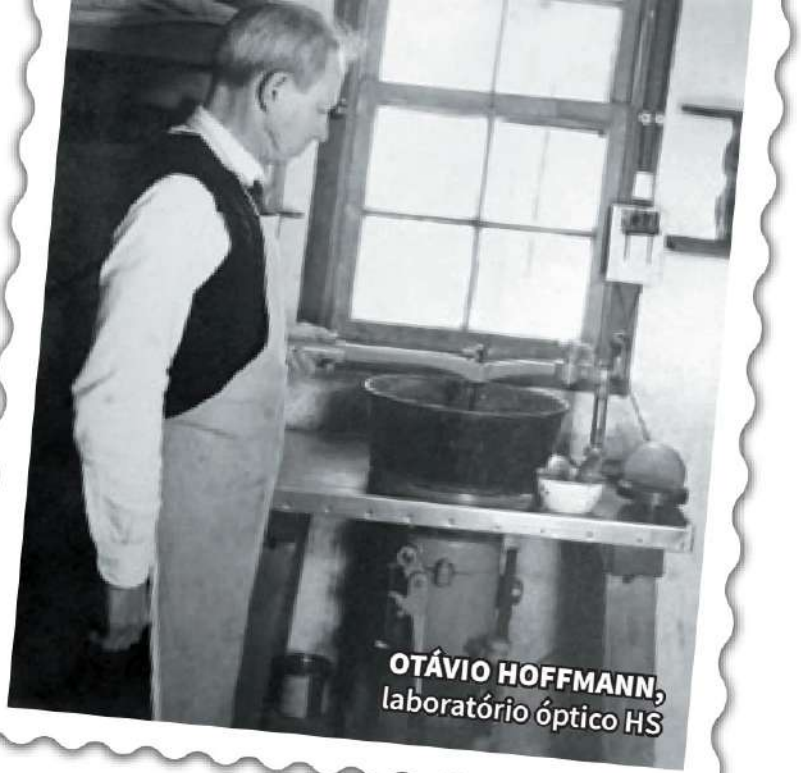
Versão digital
Márcio Oliveira Machado

Jornalista Responsável
Rodrigo Nascimento MTB/RS 14.407

Catalogação
Muriel Thürmer

Coordenação geral
Jairo Goetz

Nascimento Marketing de Conteúdo e Mídias


OTÁVIO HOFFMANN,
laboratório óptico HS

Editorial

Ao viajar no tempo através das últimas 12 décadas, na intenção de reconstruir o legado dos fundadores da Hoffmann, Spode, e todos aqueles que os sucederam na jornada de dar continuidade à empresa, é possível pelo menos uma conclusão: a de que a história precisa continuar.

Mergulhando nas linhas quase apagadas de um passado distante, prezado leitor, foi possível reconstruir uma versão dos fatos e acontecimentos que fizeram da Hoffmann, Spode uma referência de empresa familiar vitoriosa, que ao longo do tempo soube se ajustar aos desalinhos do caminho, sem sair dos trilhos, ou deixar partes para trás.

Com esta leitura, será possível conhecer um pouco mais sobre a história recente, a evolução do mercado ótico e a consolidação de uma marca planejada para o sucesso. Planejamento é, quem sabe, uma das características mais fortes da empresa que coleciona elogios de seus clientes.

Ao visitarmos este mundo, por meio da sensibilidade da empresa em colecionar estes registros e acontecimentos, nos ensina que as memórias precisam ser preservadas da melhor forma.

Recontar a história é uma tarefa difícil. A fidelidade dos fatos, ora claríssima, por vezes torna-se embaçada, por conta da falta de comprovações, registros ou documentos. Nosso legado na terra precisa ser preservado e uma das formas de fazê-lo é esta humilde publicação.

Que sua leitura por estas páginas seja um mergulho no tempo e uma experimentação da vida, do amor e do carinho de quem põe o coração em primeiro lugar em tudo. Se um dia quisermos saber quem é de fato a Hoffmann, Spode, podemos lembrar que a melhor definição para esta empresa é a capacidade de colocar o amor em tudo aquilo se faz. Por isso, o título desta revista não podia ser outro, se não "A História tem que continuar", boa leitura.

HISTÓRIA REVISITADA

Inicialmente, faz-se necessária uma correção a um pequeno tropeço nesta história. Durante um bom tempo, a Hoffmann, Spode, comemorou a data de seu nascimento no dia 26 de setembro de 1946. No entanto, retrocedendo um pouco mais no tempo e recorrendo a escritos de 1952, quando a localidade de Rio Pardinho, no interior de Santa Cruz do Sul, completou 100 anos, foi possível descobrir que a empresa foi iniciada em 1903, 43 anos antes-portanto, está completando 120 anos no ano de 2023.

Antigamente, na Santa Cruz do Sul do início do século 20, os registros de empresas não cumpriam com a exatidão dos contemporâneos documentos. Fato esse que atualmente impede de termos a precisão da verdadeira data do início da operação-ainda em uma casa localizada na Rua Marechal Floriano, primeiro endereço da empresa, fundada por Ricardo Hoffmann Filho, nascido na localidade de Rio Pardinho, em 1881.

Convencionou-se, então, eleger como data de aniversário o dia 26 de setembro, data que marca a entrada de Harald Hugo Spode, alterando o nome da empresa para o atual Hoffmann, Spode. Esta é, historicamente, a segunda data de aniversário da centenária loja. Antes de dar a largada para esta visita no tempo, era necessário fazer esta observação. A correção era justa, peça fundamental para a elaboração do cenário dos últimos 120 anos da história local.

OS GUARDIÕES DA MEMÓRIA

Pode-se dizer que a ligação da Hoffmann, Spode com Rio Pardinho é ancestral. Foi na localidade que, em 1852, Carlos Gottelieb Spode, imigrante alemão, fixou residência no Brasil. Os antigos sócios da empresa Harald e Heiner Spode são descendentes de Carlos.

Toda esta construção, que permitiu ao tempo presente comprovar os 120 anos de história da empresa, só foi possível por meio da preocupação de Darcilo Gressler em guardar a memória. Aos 85 anos, ele é dono de uma biblioteca e, uma grande coleção recortes de jornal e documentos. No acervo Gressler está o Livro do Centenário de Rio Pardinho, impresso em 1952 – que marca os 100 anos da família Spode no Rio Grande do Sul, no qual há fragmentos das primeiras cinco décadas da Hoffmann, Spode.

Por ironia do destino, Gressler cuidou tão bem da memória alheia, que a sua própria lembrança começou a dar sinais de cansaço. Auxiliado pela esposa Ereci, de 80 anos, ele revela que o livro de Rio Pardinho foi preservado para que uma parte muito importante da história de Santa Cruz do Sul não fosse esquecida, nem mesmo se a memória humana assim o permitisse. A partir de um novo ponto de partida, Darcilo e Ereci Gressler tornaram-se guardiões desta memória.



Ereci e Darcilo Gressler ainda residem em Rio Pardinho

HOFFMANN & BARTOLOMAY, O COMEÇO DE TUDO

Em 1903, Santa Cruz do Sul ainda era governada por intendente. Até 1930, era o intendente municipal que ocupava o posto de prefeito de um município e, no ano de fundação da Hoffmann, Spode, o mandado era do engenheiro Adalberto Pita Pinheiro.

Sob o comando de Pita Pinheiro, o progresso chegava, definitivamente à Santa Cruz do Sul. Neste período, a energia elétrica foi instalada no município e a linha telegráfica – principal meio de comunicação do início do século 20 – foi interligada ao Distrito de Vila Tereza, atual município de Vera Cruz.

Construía-se também naquele momento o ramal ferroviário, que conectou Santa Cruz do Sul a Porto Alegre e Uruguaiana, além de obras estruturais, como acessos e pontes sobre o Arroio Grande e o Taquari-Mirim. A cidade vivia um novo tempo.

Com tantas obras em um ciclo de crescimento de quatro anos (1900 – 1904), Santa Cruz começava a ocupar um local de destaque e, com isso, a necessidade de armazéns (as lojas da época) e prestadores de serviços de todas as áreas foram iminentes.

Como os serviços óticos já eram uma realidade no Rio Grande do Sul, ainda em meados do século XIX, a instalação de uma loja que pudesse oferecer este atendimento à "vila" que crescia, tornar-se-ia uma grande oportunidade de investimento empresarial.

Nascia a Hoffmann & Bartolomay, instalada em uma residência particular, na Rua Marechal Floriano. Dois anos após a abertura da Hoffmann & Bartolomay, Santa Cruz do Sul torna-se, por meio de decreto estadual, cidade.

Do prédio original, que era a residência de Adolfo Lamberts, não existe mais nada. No local, foi construído, anos mais tarde, o prédio da imponente Caixa Econômica Estadual, hoje ocupado pela unidade regional da Fundação Gaúcha de Trabalho e Ação Social (FGTAS).



Equipamento utilizado para a lapidação de joias e pedras na Hoffmann, Spode



Com maquinário moderno para época, Hoffmann, Spode foi um dos primeiros laboratórios ópticos habilitados para fabricação de óculos na região

As primeiras décadas são marcadas pela expansão dos serviços, especialmente nas áreas de ourivesaria, na fabricação de joias, assim como na produção de óculos, para o cuidado com a visão dos santa-cruzenses. A empresa manteve-se com o mesmo nome.

Passados 43 anos de atividade, Ricardo Hoffmann Filho vendeu a empresa para Octávio Hoffmann e Harald Hugo Spode, fazendo com que, a partir daquele ano, a então constituída ótica e joalheria, recebesse o nome que a empresa utiliza até hoje: Hoffmann, Spode.



Foto da loja em seu segundo endereço, na Rua Júlio de Castilhos, na década de 1940

UM NOVO TEMPO

Vinda de um ciclo de crescimento, impulsionado pelo progresso de Santa Cruz do Sul, a empresa deu novo passo rumo ao desenvolvimento com a entrada de Harald Hugo Spode. A filha dele, Ingrid Dorotéa Spode Schoerpf, guarda com emoção as memórias do pai e de sua atuação na Hoffmann, Spode.

Nascida em 1948, Ingrid revela que ainda era um bebê quando a loja passou a ocupar o atual endereço – a Loja 1 do Edifício São Luiz - na Rua Marechal Floriano, 705, a via principal do município. Segundo ela, o casamento do pai Harald com a mãe Lili Lúcia, um ano antes do seu nascimento, tinha ligação direta com o empreendimento familiar.

Nascido na localidade de Formosa, na época Distrito de Santa Cruz do Sul, atualmente parte do município de Vale do Sol, Harald conheceu a esposa em Novo Hamburgo, durante um curso para a manipulação de ouro e metais preciosos. A Hoffmann, Spode era referência na elaboração de joias e necessitava de mão de obra qualificada para fazer frente a este título.

Ainda em 1946, após um dia inteiro de viagem, Harald precisou procurar uma pensão em Novo Hamburgo. No estabelecimento, conheceu a esposa. A viagem era demorada, porque mesmo estando distante a apenas 160 quilômetros, sair do interior de Vale do Sol até Novo Hamburgo, nas limitações de transporte da década de 1940, era uma verdadeira epopeia.

Com o conhecimento e o amor trazidos na bagagem, o sócio da Hoffmann, Spode arregaçou as mangas para tocar o empreendimento, ampliando a referência na confecção de joias, como anéis e outras peças forjadas com metais nobres.

A ida para o Edifício São Luiz seria mais um passo no caminho da expansão da empresa. Em 1952, quando ingressa na sociedade o irmão Heiner Ulrico Spode, a empresa constitui-se como uma marca sólida do segmento. Na lembrança, Ingrid guarda o semblante sério do pai e do tio, que por vezes ficava um pouco mais tenso, em meio aos dessabores de ser empresário.

Mesmo parte de um ciclo virtuoso de crescimento, há revezes e situações que exigem do empreendedor um pouco mais de seriedade no cotidiano. Ingrid, que tinha pouca idade na época, não apagou da memória o esforço que o pai, acompanhado do tio, fizeram para manter viva a centenária Hoffmann, Spode.

COROA PARA A REALEZA

A partir de 1964, Ingrid passou a ajudar na equipe de atendimento da Hoffmann, Spode. Foi no fim de ano, período do Natal, que ela teve a habilidade manual testada na prática. A jovem ajudava a empacotar presentes. Joias e bijuterias folheadas estavam entre os produtos mais vendidos daquele fim de ano. Fazer pacotes pequenos e tão delicados quanto os objetos adquiridos foi o seu teste de fogo.

Entre os produtos que faziam sucesso, anéis, gargantilhas, escapulários e broches se destacavam; todas as peças eram feitas na Hoffmann, Spode.

Do empacotamento, Ingrid foi, mais tarde, para o setor de crediário. Ao todo, trabalhou por dez anos na empresa familiar e neste tempo testemunhou uma história digna dos contos de fadas.

A Santa Cruz da década de 1960 já era outra, muito diferente daquela do início do século, quando a empresa foi fundada. A vocação para a produção e processamento do tabaco colocava o município na vitrine internacional, fazendo com que os olhares do mundo se voltassem para cá.

E foi em 1966 que nasceu uma festa para celebrar a indústria fumageira. A Festa Nacional do Fumo (Fenaf), antecessora da atual Oktoberfest, surgia com o compromisso de fazer jus à importância econômica do tabaco para toda a região.

Iniciando uma tradição que, assim como a Hoffmann, Spode, atravessou as décadas, para que se fizesse uma festa de proporções nacionais, seria necessário escolher uma corte de soberanas. As jovens, que simbolizam a vivacidade e a beleza de um município.

Se existe corte, tem que haver coroa. Então, para coroar uma rainha, seria necessária a confecção de uma joia, encomenda à Hoffmann, Spode. Moldada na mais pura prata, a coroa da primeira rainha da Fenaf, a jovem Esther Matte, foi uma produção assinada pela empresa do pai e do tio de Ingrid.



Esther Matte e Arcádius Swarowsky, presidente da 1ª Fenaf



Otávio e Alvarina Hoffmann



Heiner e Nair Spode



Harald e Lili Spode

A FORTUNA "BATEU" À PORTA DOS HILLESHEIM

Em 1954, uma parceria com o jornal Correio do Povo – Folha da Tarde, de Porto Alegre, conferiu à Hoffmann, Spode a capacidade de realizar o sonho da casa própria a uma família do Bairro Goiás. A sexta edição do concurso teve como bilhete contemplado a cautela 64.292, emitida na Hoffmann, Spode, para a Ondina Hillesheim, que comprou uma pulseira de relógio na loja.

O sorteio, realizado pela Loteria Federal de 11 de setembro de 1954, premiou a dona de casa, que na época morava de aluguel, em uma casa simples, próximo da Escola Estado de Goiás. Casada com Ernesto Hillesheim, que era proprietário de uma empresa de transportes, o casal recebeu o valor de 200 mil Cruzeiros, o suficiente, na época, para comprar uma casa com terreno, ou um apartamento, como traziam os jornais do mês de setembro de 1954.

A entrega do prêmio ocorreu três meses mais tarde, às vésperas do Natal, em um evento que mobilizou a direção da Hoffmann, Spode e o casal vencedor. Após à visita à loja, recém inaugurada no Edifício São Luiz, os convidados participaram de um almoço oferecido nos salões da Sociedade Ginástica.



Entrega do prêmio aos vencedores; na foto a direção da empresa, os consumidores e repórteres do Correio do Povo

UM GRANDE ESFORÇO

Durante três meses, procurou-se, incansavelmente por descendentes do casal Ondina e Ernesto Hillesheim: Na escola, redondezas do Bairro Goiás, antigos moradores, Pessoas com o mesmo sobrenome, ninguém com lembrança suficiente para chegar àquele 9 de setembro de 1954.

Para a Empresa Serrana Gaúcha, de propriedade de Ernesto Hillesheim, também não existem dados disponíveis para consulta.

Restaram apenas os registros dos jornais da época – Gazeta de Santa Cruz e Correio do Povo – que narraram a realização da 6ª edição do concurso Correio do Povo – Folha da Tarde, para o qual participaram empresas e consumidores do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Ainda no *rol* de lembranças, as fotografias, registros em branco, cinza e preto, mostram como foi o inesquecível dia que a "fortuna está batendo a sua porta", contemplou uma cliente da Hoffmann, Spode.

PARA NÃO PERDER A HORA

As décadas de 1950 e 1960 foram muito importantes para a Hoffmann, Spode. Mais do que uma importante óptica e joalheira, a empresa participou ativamente do processo de expansão comercial de Santa Cruz do Sul.

Além da loja no centro, inaugurada na principal rua do município, Harald e Heiner Spode, ainda sócios de Otávio Hoffmann, deram um passo ainda maior, abrindo uma filial da Hoffmann, Spode na Rua Carlos Trein Filho, próxima à fábrica da Souza Cruz, uma das empresas que até os tempos atuais gera milhares postos de trabalho no processamento do tabaco.

A unidade tinha como principal objetivo comercializar relógios despertadores para, os operários da indústria não perdessem a hora. Em um ritmo crescente do desenvolvimento, não havia espaço para quem chegasse atrasado ao trabalho. Mestres em aproveitar oportunidades, os sócios da Hoffmann, Spode empreenderam, também nesta área.

Na carona desta atividade, a comerciante Ivonia Gollmann, atualmente com 86 anos, decidiu incrementar o estoque de produtos da casa comercial da família, localizada em Linha Saraiva, na divisa de Santa Cruz do Sul com Venâncio Aires.

Ivonia virou cliente e representante da empresa depois que sua filha Anelise trabalhou na Hoffmann, Spode, no fim da década de 1970. Durante quatro anos, Harald e Heiner foram também pais de Anelise, pois a distância da casa da família, em Linha Saraiva do Colégio Marista São Luiz – ao lado da loja – era muito grande para ser percorrida pela estudante.

Um dos paradoxos da época era o desenvolvimento e ascensão acelerada da área urbana e o esquecimento do meio rural. Não havia oportunidade de estudo para quem nascia no campo. E por casar o sonho da formatura com o trabalho, Anelise integrou o quadro de funcionários entre 1978 e 1982.

Esta proximidade com a Hoffmann, Spode, levou o armazém tradicional dos Gollmann a comercializar despertadores e relógios de pulso, no interior do município. Ivonia revela que existiam poucos horários de ônibus durante a semana, sendo assim, ir para a cidade para comprar o que fosse necessário era uma ação que dependia de planejamento prévio.

Em sistema de consignação, quando se leva a mercadoria para a venda e se paga apenas depois da transação efetivada, a Casa Comercial Gollmann passou a comercializar relógios da Hoffmann, Spode, fazendo bons negócios e mantendo laços de amizade e respeito até hoje.

De parceiros de negócios, Ivonia e sua família se transformaram em clientes da Hoffmann, Spode, e guardam até hoje peças de valor adquiridas naquele tempo em que foram representantes da loja à comunidade de Linha Saraiva. Na vila, todo mundo conhece a família Gollmann, que por força da evolução do tempo transformou o armazém em um mercado, limitando o *mix* de produtos.

Passado todo este tempo, os meios de transporte se modificaram e os 40 quilômetros que separam Linha Saraiva de Santa Cruz do Sul não são mais intransponíveis em um tempo razoável, quem precisa de produtos de outros ramos – como óptica e relojoaria – hoje vem ao centro da cidade. Ficaram para Ivonia as memórias queridas da época de realização, do sonho da filha em estudar na cidade.



SEMPRE NA LEMBRANÇA DO CONSUMIDOR

A evolução dos meios de comunicação e a chegada de novos jornais, como a Gazeta de Santa Cruz, escrita em português, substituiu o elitizado Kolonie, impresso feito no idioma alemão. Além disso, a instalação da primeira emissora de rádio, a Rádio Santa Cruz, daria oportunidade para novas formas de vender os produtos do varejo. Os anúncios publicitários eram a grande novidade na cidade.

A Gazeta de Santa Cruz transformou-se na Gazeta do Sul, principal veículo de comunicação na região do Vale do Rio Pardo. Foi por meio das páginas, em preto e branco, que o jornal permitiu a Hoffmann, Spode estar sempre na lembrança do consumidor.

Nas décadas de 1940 a 1970, a empresa destacava-se na publicidade, com mensagens focadas na venda de produtos e serviços nas áreas de ótica e joalheria. O investimento em mídia era uma novidade, restrita a um determinado grupo de empresas de Santa Cruz do Sul, do qual a Hoffmann, Spode não se delongaram em fazer parte.

Anúncios que destacavam a produção de óculos, por meio do laboratório próprio e a oferta de joias e relógios, produtos de valor agregado eram ofertados com frequência periódica.

Campanhas diversificadas, com uso de recursos como a fotografia, que em um tempo de impressão rudimentar ocasionavam uma força-tarefa para serem usadas; se transformaram em uma tendência da Hoffmann, Spode.


NOTICIAS LOCAIS

GAZETA DE SANTA CRUZ

NOTAS ESPORTIVAS

JOALHERIA
HOFFMANN & SPODE

DESCONTOS ESPECIAIS DE 10%

GRANDE SORTIMENTO DE


lho do casal Eunice Marques Schild e Helvino O. Schild.

'A noite daquele dia, o aniversariante ofereceu uma galinhada regada à líquidos aos padrinhos, parentes e amigos de seus progenitores.

LENTES BIFOCAIS
as últimas novidades da técnica moderna, na
ÓTICA
HOFFMANN, SPODE
& CIA. LTDA.

RO AUGUSTO
parentes e amigos de seus pais
AUGUSTO MENTZ RIBEIRO

A CRIAÇÃO DE UMA NOVA MARCA

A Santa Cruz do Sul do fim das décadas de 1970 e início dos anos de 1980 era uma cidade calma, mesmo em meio a pujança econômica acumulada ao longo do século 20. Economicamente movimentada, a reboque das indústrias do tabaco a cidade apertava o passo, acelerando a modernidade. Nela, recém chegava da capital, Porto Alegre, o jovem arquiteto Ricardo Richter, ao lado da esposa Sandra e do primeiro filho do casal. A meta era transferir o trabalho e o cuidado com a família para a tranquila Santa Cruz do Sul.

Pela habilidade com o desenho, Richter foi parar na redação da Revista Autofalante. Em um tempo no qual a editoração eletrônica era, quiçá uma promessa, foi na prancheta que o arquiteto se dedicou ao desenho de marcas, anúncios e campanhas publicitárias, das quais a Hoffmann, Spode era cliente assídua. Por conta da visão empreendedora da empresa, a Hoffmann, Spode não podia ficar de fora das bem faladas páginas da Autofalante.

Entre um anúncio aqui e outro ali, Heiner Spode, sócio que cuidava desta área, na época, construiu um laço de amizade com Richter, que já era cliente da loja e passou a integrar a rede de parceiros de negócio. Transformou-se no criador da marca – Hoffmann, Spode. Em um processo completamente diferente do que se conhece de publicidade nos dias de hoje, Richter teve a sensibilidade de captar a elegância e a necessidade de criar um conceito moderno e atemporal. Tudo feito à mão.

Revisitando aquele tempo, o criador da marca não sabe como de fato se deu este processo de criação. Apenas, em conversas com Heiner Spode, definiu que as letras iniciais de "Hoffmann e Spode", fossem minúsculas, para criar harmonia entre as duas fontes. O desenho, feito em tinta nanquim, cuja durabilidade acreditasse que ultrapasse os 100 anos, segue de maneira sólida e contemporânea.

A criação da marca – uma das primeiras identidades visuais de lojas locais em Santa Cruz do Sul - nasceu de um conceito de modernidade e padronização, inspirada nas boutiques e grandes marcas estrangeiras. O criador revela que a inspiração contou com a sutileza das linhas e desenho de grifes internacionais, que Richter teve a oportunidade de conhecer fora do Brasil.

Quem conviveu com Heiner Spode atesta estas características. O sócio desejava imprimir uma marca que pudesse ser reconhecida pela comunidade, mas também, que tivesse a possibilidade de padronizar o layout da loja, unificando cores, formas e padrões. Nascia aí, muito antes dos manuais de identidade visual modernos, a padronização da Hoffmann, Spode, utilizada há mais de 40 anos pela empresa.

VALOR PARA SEMPRE

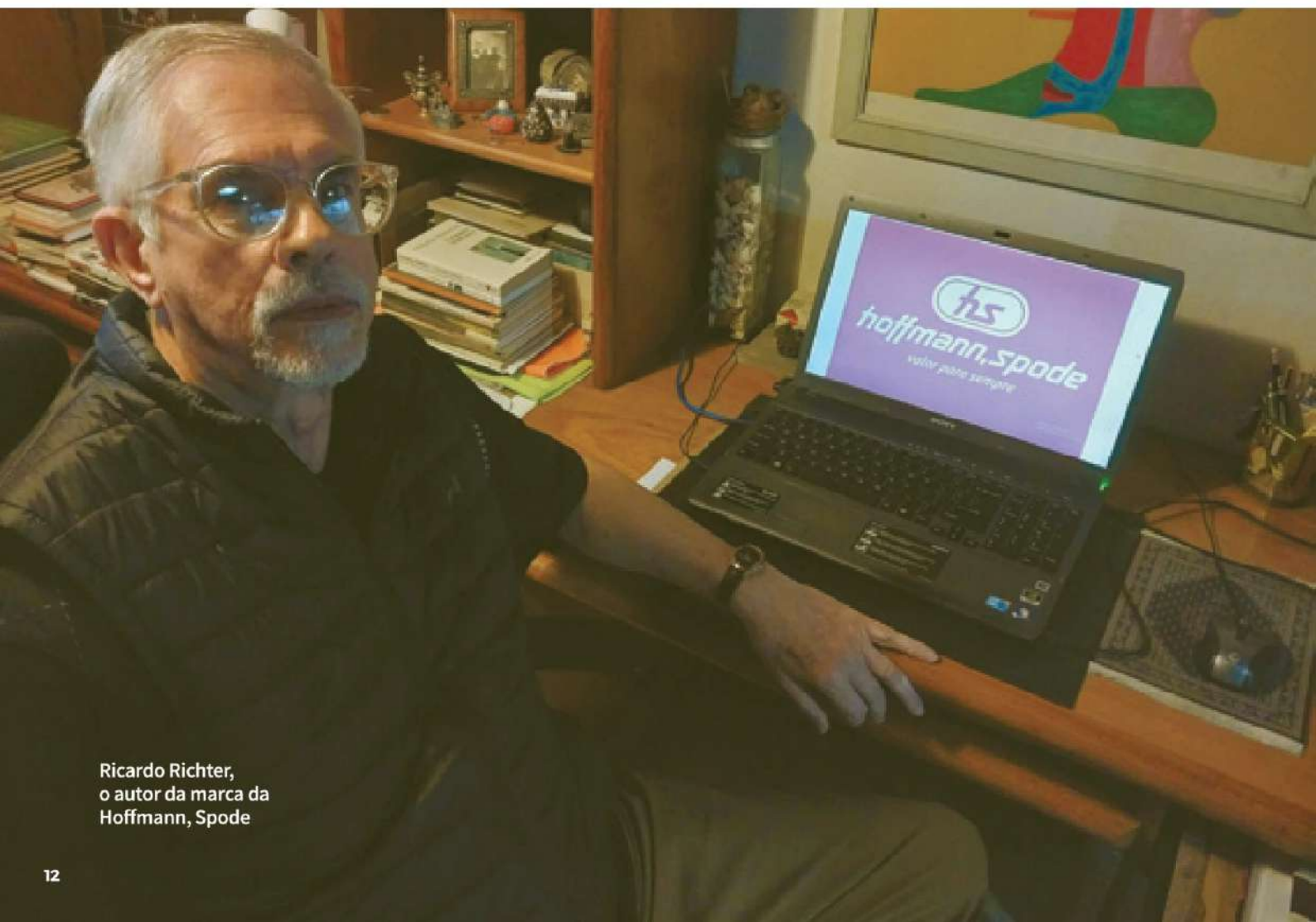
Richter, como muitos, revela que a proximidade com a direção da Hoffmann, Spode, foi crucial para que o pedido de Heiner Spode fosse atendido. Ele já era cliente, a esposa passou a ser, na sequência seus filhos e demais familiares. Porém, não foi só a marca e o *slogan* por ele criados – "valor para sempre" – que cativam esta relação.

As várias fases da loja, como: "a mudança de produtos ao longo do tempo, a tradição de mais de um século e o foco na visão", além da especialização na comercialização de óculos, solares, armações e produtos relacionados, foram, assim como a criação da marca, decisões assertivas da gestão. Na opinião de Richter, fruto de uma gestão arrojada de Heiner, herdada por Mauro Spode e seguida até hoje.

No entanto, o que talvez torne a história da Hoffmann, Spode tão longeva, na visão do arquiteto e publicitário aposentado, está na postura retilínea da gestão e o foco na relação próxima com seus clientes, que ao longo das décadas vão se renovando. Para manter viva uma marca – por tanto tempo – Richter, que ainda é especialista no traço, revela que a construção do *slogan* "valor para sempre" se deu de maneira natural por meio da confiança, no caso mútua, entre clientes, colaboradores e gestão, além da constante modernização.

A capacidade da Hoffmann, Spode em manter-se atualizada, conectada com o tempo, faz com que a extensão da marca seja a explicação, sob a ótica da comunicação, de um marco na vida e na economia. De uma empresa familiar, que rompeu as estatísticas, consolidando-se como uma das mais tradicionais lojas de Santa Cruz do Sul e toda a região. Não parar no tempo, contar com a confiança do consumidor e valorizar seus colaboradores, podem ser os ingredientes adicionados para criar - e manter - uma empresa próspera, com vida longa e carregada de credibilidade, os quais são predicados comemorados pela Hoffmann, Spode em seus 120 anos de trajetória.

hoffmann,spode
valor para sempre



Ricardo Richter, o autor da marca da Hoffmann, Spode

PIONEIRO É QUEM DITA A MODA

A Hoffmann, Spode é pioneira em vários aspectos: foi o primeiro laboratório ótico instalado na região, ainda no início do século 20. Além disso, tornou-se uma das primeiras empresas locais a pensar na composição de uma marca sólida e moderna, para criar uma identidade visual e uma memória afetiva no consumidor. Ainda, foi uma das primeiras empresas familiares a pensar na comunicação, com anúncios gráficos atraentes, comunicando-se com seu público de maneira elegante e distinta.

Outro ponto importante, foi o ingresso no mundo digital, que ocorreu nos anos 2000, ao criar um *jingle* e um *website* para ofertar, em diferentes meios, seus produtos e serviços, alcançando assim, novos públicos e olhares para o estabelecimento.

É também, no advento da era digital, uma das primeiras empresas a criar um padrão de comunicação visual próprio, com a realização de ensaios fotográficos, para composição de catálogos e informes digitais de divulgação.

Nesta edição primorosa de aniversário, a Hoffmann, Spode selecionou modelos, clientes e amigos para comprovar, por meio de imagens, que é pioneira em diferentes aspectos de seu ramo, e que se orgulha de celebrar 120 anos, sempre com um passo a frente de seu tempo presente.







Elegância

SEUS ÓCULOS, A SUA MODA

Moderno

FAZ PARTE DO COTIDIANO





Sofisticado

REQUINTE QUE AGRADA A TODOS



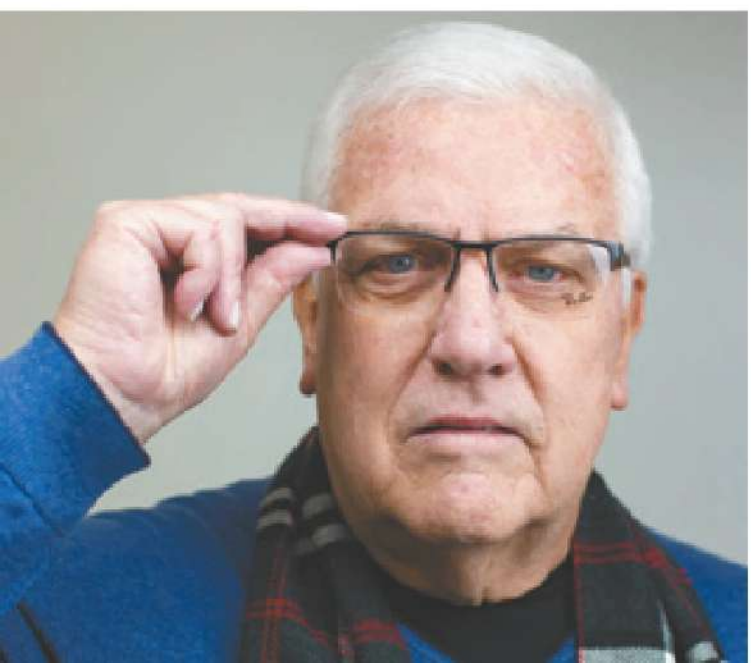
Proteção

CUIDAR DA VISÃO É UM DEVER

Estilo

SER VOCÊ É SER EXCLUSIVO





Atemporal

PARA TODAS AS IDADES E GOSTOS

Único

PORQUE SEU ROSTO É A SUA IDENTIDADE







Você

A MODA É SENTIR-SE BEM EM QUALQUER TEMPO OU ESTAÇÃO

Hoffmann, Spode

VOCÊ SEMPRE EM PRIMEIRO LUGAR





Ficha Técnica
Modelagem
Ana Clara Kist
Ana Paula Bohnen
Laci Hahn
Monique Rodrigues
Rodrigo Nascimento
Rogério Pereira Sperb
Produção
Albus Produtora
Fotografia
Bruno Pedry
Santa Cruz do Sul, julho de 2023.

O SEGREDO DA LONGEVIDADE

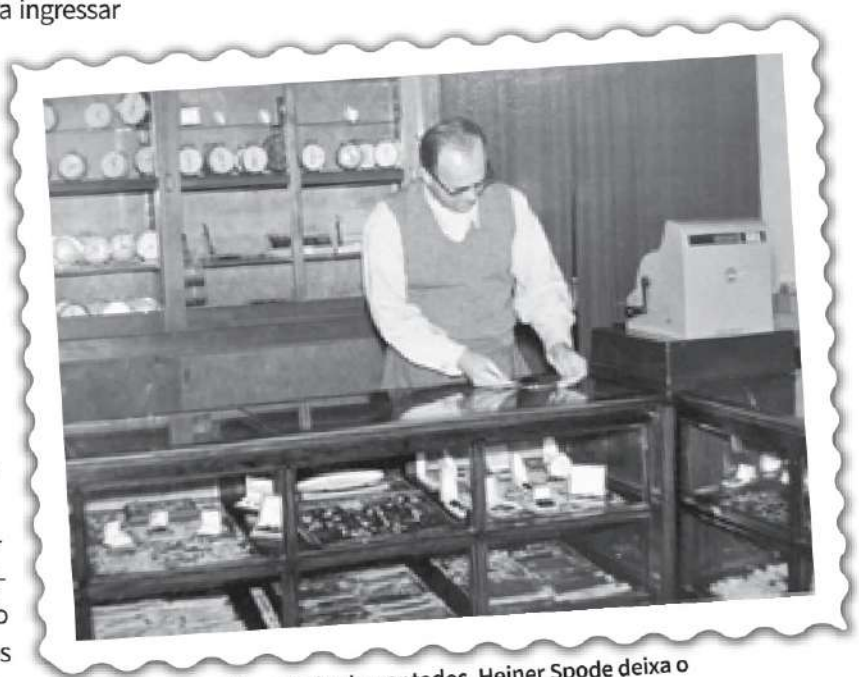
Quem é empreendedor conhece, de fato, o valor de um bom contador. O controle da planilha de contas, investimentos, fluxos de caixa e despesas é indispensável a quem se arrisca no mundo dos negócios. E contar com um profissional apaixonado por estes números, índices e parâmetros, essencial nesta jornada.

Estabelecer uma parceria que ultrapassa os 50 anos torna tudo ainda melhor e ainda mais confiável. O escritório de contabilidade de Assidor Rathke prepara-se para ingressar na quarta geração, tal qual a Hoffmann, Spode. Agora, a empresa familiar está às vésperas de comemorar 70 anos de atividade, e, por quase todo este tempo, pelo menos uns 50 anos, dedicados a cuidar das contas da Hoffmann, Spode.

Rathke revela que antes mesmo dele ingressar no ramo, a empresa já cuidava da contabilidade da loja, levando precisão aos cálculos de desempenho da empresa. Para o contador, a proximidade dele com o cliente está na capacidade de envolvimento e conexão. Conexão que, com a Hoffmann, Spode, é muito forte também.

Mais que um prestador de serviço, a família Rathke é, além disso, cliente da loja e aponta a qualidade como maior predicado para uma relação duradoura de confiança no consumo de produtos óticos. Qualidade, carinho e confiança, uma aliteração que está presenta na fórmula do sucesso da Hoffmann, Spode.

Em todo este tempo, a partida repentina de Heiner Spode, em 1999, aproximou sua empresa ainda mais da Hoffmann, Spode. A missão era garantir a continuidade da história em curso. Se de um lado Mauro Spode seguiu a vida pública do pai, tornando-se uma liderança no varejo, do outro lado, acompanhado pela contabilidade e pela relação de proximidade com o contador, a gestão procurou manter o legado que atravessou décadas e gerações permanecendo sólido e confiável.



Exemplo de gestão, admirado por todos, Heiner Spode deixa o exemplo para todos que o seguiram na Hoffmann, Spode

A RETIDÃO NO CAMINHO

Mais do que levar o controle das contas com precisão, evitar investimentos desnecessários, despesas ou erros de cálculo, orientar para seguir pelo caminho do certo, tendo como parâmetro a legalidade dos processos administrativos, é, também uma, forma de garantir a vida longa de um negócio – familiar ou não. Tanto na vida pessoal quanto no mundo dos negócios, quem trilha pela estrada reta da seriedade não se perde no caminho.

Assidor Rathke justifica que a linearidade da gestão da Hoffmann, Spode é o combustível para a manutenção da atividade empresarial, contrariando até mesmo as estatísticas que decretam vida curta às empresas familiares.

Honestidade na atenção ao cliente, nas relações trabalhistas, na compatibilidade com fornecedores, no convívio com os estabelecimentos semelhantes dentro do mercado, e sobretudo, com as obrigações fiscais, faz também com que a Hoffmann, Spode alcance os 120 anos com saúde para continuar por muito mais tempo ao lado da comunidade regional.

O contador é direto ao destacar que a honestidade está presente em todos os processos da empresa. Segundo ele, a ótica não "vende" por vender. Cuida da visão de seus clientes, mantém ativo um banco de dados com informações da evolução dos serviços prestados para cada um de seus clientes e olha para todos que encontra na estrada com a mesma visão generosa e cuidadora. Para ele, especialista em contas, a preservação desta característica eleva o bem-estar e a confiança, multiplicando os anos de relacionamento e compra entre a empresa e o cliente.

A HISTÓRIA TEM QUE CONTINUAR

Ainda no tempo em que Harald e Heiner eram os sócios – em meados dos anos de 1980 – os sócios já discutiam a continuidade da empresa. Rathke relembra que esta era uma preocupação constante na questão da manutenção da gestão da loja e que, de certa forma, havia consenso em quem daria continuidade a esta travessia.

Harald era sócio de Heiner, estes respectivamente, tio e pai de Mauro Spode. O jovem acanhado, que trabalhava duro no balcão com os demais colegas estava sendo testado de forma sigilosa por ambos os sócios.

O contador garante que, mesmo sem combinar nada, um dia teve uma conversa sobre futuro com os irmãos Spode. Harald enxergava no filho do sócio o sucessor de ambos. Aliviado, por ter feito a escolha certa, Heiner encheu-se de orgulho e colocou em prática o plano de dar sequência à Hoffmann, Spode pelas mãos do filho do meio. Sim, Mauro Spode é irmão de Clodo e Cláudia e, vez por outra, ficava entre o conflito do mais velho com a caçula, mas esta história é Mauro mesmo quem conta.

Seguindo a tendência das empresas familiares ou simplesmente repetindo o case de sucesso Hoffmann, Spode, Rathke prepara a sucessão em sua firma de contabilidade. O filho e herdeiro Alex Rathke formou-se doutor na matéria e, ao lado da sala do pai, prepara-se para que em um futuro, que não se tem ideia de quão distante está, seja o protagonista na direção do negócio da família.



Assidor e Alex Rathke:
a história tem que continuar

QUANDO A VISÃO NECESSITA DE FOCO

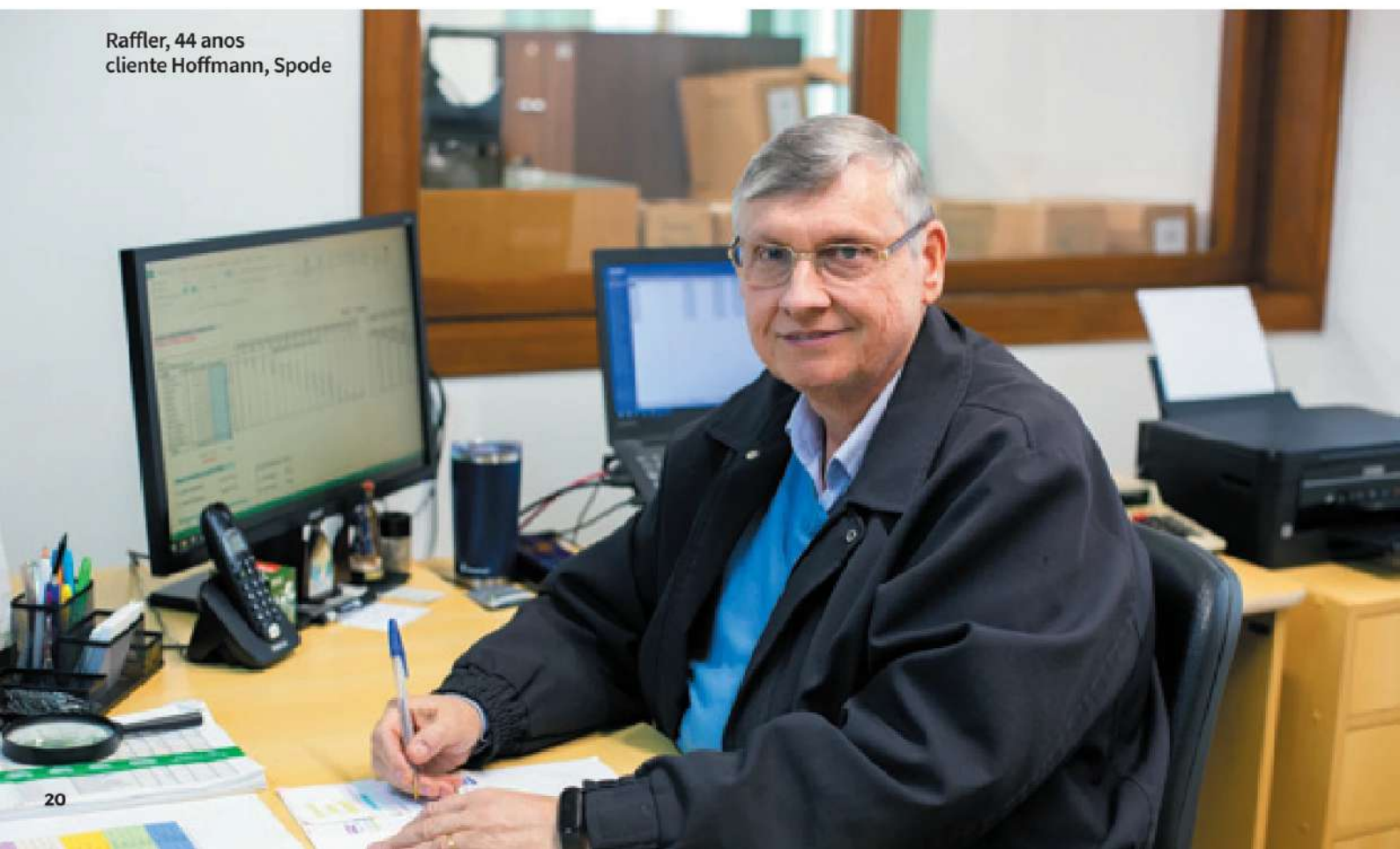
Em dezembro de 1979, o jovem técnico em contabilidade Alberto Raffler, recém-formado no Colégio São Luiz, precisava de foco para encarar os desafios da vida profissional a partir daquele instante. Ele concluiu o curso e sentiu que precisava melhorar a visão para acompanhar as tabelas de cálculos, projeções e estatísticas financeiras na contabilidade. Nascia naquele momento uma relação que dura mais de 40 anos – 44 para ser mais preciso – pois Raffler guarda com carinho o dezembro de 1979, ano em que se tornou cliente da Hoffmann, Spode.

Quem necessita de óculos para ver melhor sabe exatamente o valor da boa visão, por conta disso, o contador guardou com muito carinho o dia em que confeccionou os primeiros óculos da sua vida.

De lá para cá foram dezenas de novas lentes, armações e óculos novos. O que nunca mudou foi o endereço de compra. Alberto repete, na verdade, uma história de família, que começou com o avô, Fridolino e, posteriormente, passou para o pai, Jacob – ambos falecidos há muito tempo – mas que em vida, tinham na Hoffmann, Spode referência para a confecção de óculos e joias.

Sim, joias. Anos mais tarde, quando Alberto casou-se com Ádila e as alianças desta união, que já ultrapassou os 36 anos, foram forjadas na Hoffmann, Spode.

Tradição, confiabilidade e relacionamento pessoal são, de acordo com ele, os predicados que fazem da Hoffmann, Spode a sua segunda casa. Quando o contador entra na loja, o sorriso que recebe do atendimento faz com que ele viaje 44 anos no tempo para o dia em que, cheio de sonhos, entrou pela primeira vez para comprar os seus óculos. Alberto Raffler faz parte de um grande grupo que coleciona elogios da loja e ajuda diariamente a escrever a história da Hoffmann, Spode.



Raffler, 44 anos
cliente Hoffmann, Spode

UMA RELAÇÃO INDELÉVEL

O ex-prefeito da cidade de Vera Cruz Guido Hoff é uma figura, reconhecidamente carismática. Com uma carreira política com mais de 40 anos, como Pefreito e Vereador, Hoff também veste as cores do time de clientes Hoffmann, Spode.

Conhecido por utilizar o adjetivo "indelével", que dá sentido ao significado de que não se pode apagar, Hoff considera assim a sua história construída com a loja. Cliente há mais de 40 anos, explica que o profissionalismo da empresa faz dela referência. Assim como na vida pública, a credibilidade precisa ser, conforme o ex-prefeito, a tônica de uma relação duradoura.

A dona de casa, Sueli Ledur, é cliente Hoffmann, Spode há quase 50 anos. Foi depois de um acidente em casa, quando era criança, aos 9 anos, que ela se tornou cliente da loja. Sem saber que tinha problemas de visão, brincando em casa, ela acabou perdendo um rim.

Depois de ser socorrida e ficar 13 dias internada no Hospital de Vale do Sol – na época Distrito de Trombudo – interior de Santa Cruz do Sul, e ter que retirar um dos rins, veio o diagnóstico que iria criar uma relação de confiança, que dura 48 anos. Sueli tinha problema de visão, miopia. No dia que apostou uma corrida com uma amiga, depois de lavar roupa em um açude, entendeu que, dali para frente, necessitaria sempre dos óculos.

No início, as compras eram feitas pelo pai dela anualmente. Com o passar do tempo, veio a estabilização do grau na visão, e a modernização dos óculos a jovem Sueli cresceu, teve dois filhos e seguiu cliente da Hoffmann, Spode. Junto dela, os filhos Cátia Terezinha e Henrique, também se tornaram clientes. A primogênita, Cátia, viaja de Venâncio Aires para fazer suas compras em Santa Cruz, na loja. Segundo ela, uma relação de confiança permeia a relação entre a terceira geração da família Ledur e a Hoffmann, Spode.

Confiança, parceria e bom atendimento. Assim como Cátia e Henrique, Sueli sente-se em casa toda vez que vai na Hoffmann, Spode adquirir seus óculos novos. Sabendo da importância de ver com precisão e confiando nos produtos e serviços da empresa, ela crê conhecer a fórmula da longevidade de sua óptica preferida, há praticamente meio século. No cotidiano dela, ir até a loja santa-cruzense é quase como visitar um familiar próximo, que observa quando há um intervalo maior de tempo entre uma visita e outra. Em outras palavras, uma relação de proximidade familiar entre a marca e a família da cliente.



Sueli Ledur, quase 50 anos de confiança na Hoffmann, Spode

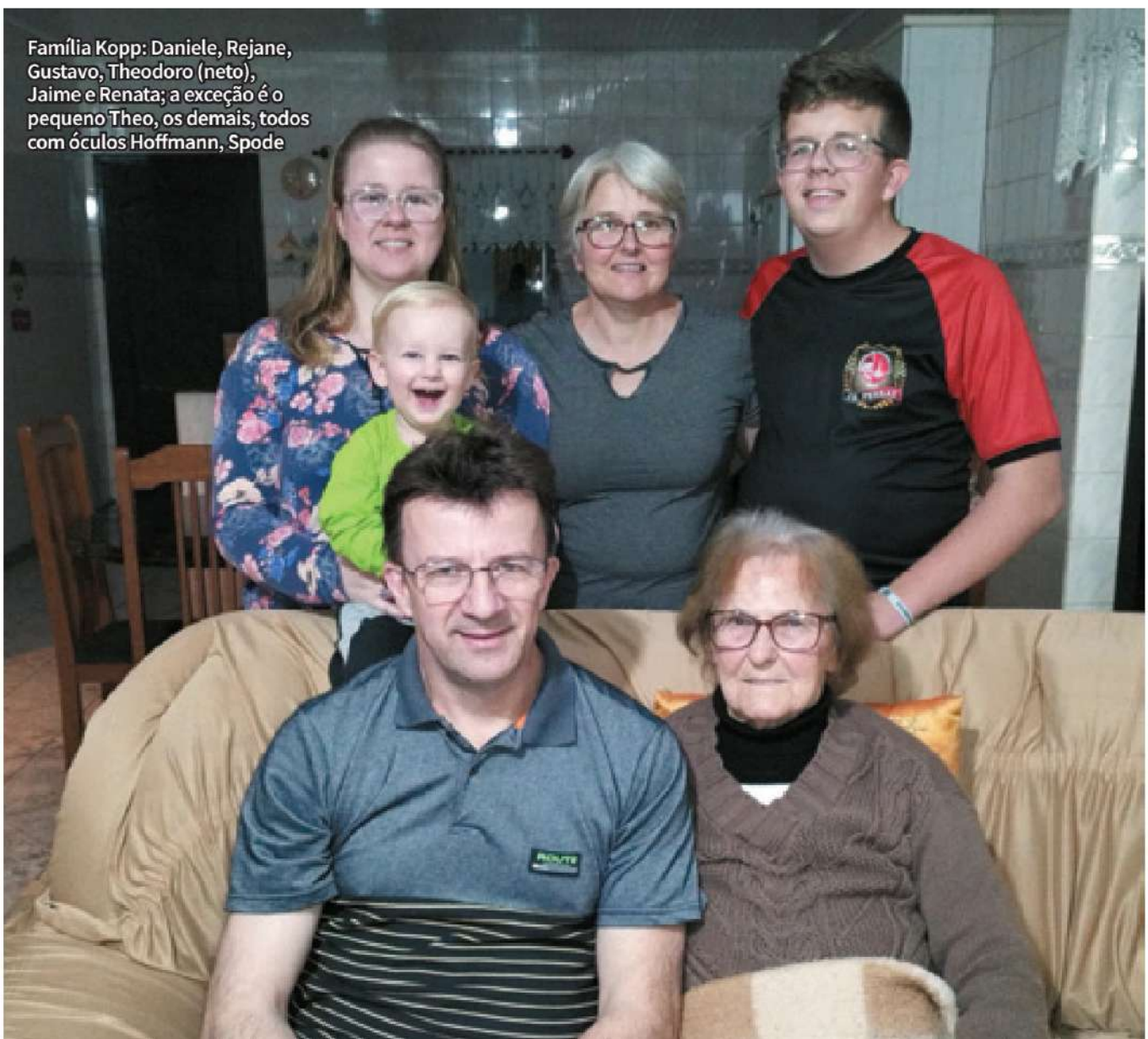
MAIS UMA FAMÍLIA DE CLIENTES

O trabalho dedicado à tecnologia, e o uso excessivo de telas, levou o empresário Jaime Kopp, há 25 anos atrás à Hoffmann, Spode. Na época, o grau dos óculos era pouca coisa a corrigir devido a um problema de visão pelo trabalho. No entanto, criava-se neste ato um grande vínculo familiar.

Nascido em Vera Cruz, Jaime e a esposa Rejane, que moram em Linha Ferraz – interior do município – residiram também em São Paulo, devido aos compromissos profissionais. Porém ,nem neste tempo, os óculos utilizados por eles deixaram de ter outra origem, que não a Hoffmann, Spode.

Além do casal, a mãe de Jaime, dona Renata Kopp e os filhos, Daiane e Gustavo, tornaram-se, igualmente clientes da loja. Para eles, o atendimento da Hoffmann, Spode é classificado como fabuloso, porque em uma única conversa, a equipe consegue tirar as dúvidas sobre armações, materiais utilizados nas lentes e qual é o melhor modelo de óculos para cada perfil de cliente.

A Família Kopp revelou que ao chegar na Rua Marechal Floriano, 705, no Centro de Santa Cruz do Sul, acreditam estar na charmosa Linha Ferraz, pois o conjunto de adjetivos para qualificar a escolha deles pela Hoffmann, Spode, faz com que a loja seja, de fato, uma extensão do lar, e a equipe, quase como uma outra família. Uma ida para a confecção de novos óculos assemelha-se a uma visita, aos parentes que não moram na mesma cidade.



Família Kopp: Daniele, Rejane, Gustavo, Theodoro (neto), Jaime e Renata; a exceção é o pequeno Theo, os demais, todos com óculos Hoffmann, Spode

UM SÉCULO DE RELACIONAMENTO

A família de Betina Bender acompanha a Hoffmann, Spode há mais de um século. A mãe Iria, Bender, aos 94 anos, ainda utiliza óculos adquiridos na empresa. Ela é testemunha viva de uma tradição de compra, que começou com o pai, Nelson, seguramente há mais de um século. Os Bender são a tradução material de "valor para sempre", segunda marca da Hoffmann, Spode.

Betina relata que a mesma confiança dos Ledur, de Vale do Sol, é o principal sentimento da família dela, quando o assunto é óptica, em Santa Cruz do Sul. Nas memórias da mãe Iria, residem os melhores momentos em família, todos eles, garantidos pela boa visão dos produtos da centenária loja.



Erna: meio século cliente Hoffmann, Spode

A HONESTIDADE CONQUISTOU ERNA

Erna Lúcia Bottega é cliente Hoffmann, Spode há 50 anos. Semelhante à história do contador Alberto Raffler, ao terminar seus estudos, na época com 22 anos, Erna precisou usar óculos para escrever a sua história pessoal de vida.

Para ela, a relação de confiança e, sobretudo, honestidade, construída há meio século, foi fundamental para fazer com que ela escolhesse a loja como a sua referência para óculos. Como a visão é um dos sentidos mais importantes e fazer com que, por meio dos óculos, ela se aproxime da perfeição, a honestidade no trato e na contratação de um serviço ótico precisa ser o principal elemento de uma relação baseada na confiança.

Quando aciona a memória para lembrar do início de sua relação com a Hoffmann, Spode, Erna recorda até mesmo o nome da primeira amiga que fez do outro lado do balcão. Eugênia Carlota Iserhardt, que trabalhou de 1974 a 1995 na loja, foi quem, na época, ganhou o coração da jovem cliente. A cordialidade e, de novo, a honestidade que Eugênia passava para Erna foi o primeiro vínculo nesta duradoura relação.

A confiança é um dos elos mais fortes de uma relação comercial. Tanto que, Eugênia não faz parte do time HS há quase 30 anos, mas os óculos que Erna usa, atualmente, são da loja e ela garante que nem pensa em mudar de roteiro nas próximas aquisições.



UMA EQUIPE DE MILHÕES

Sem exagero, mas entrando na "onda" do momento, é preciso destacar que a equipe de atendimento da Hoffmann, Spode vale milhões. Adequar-se ao consumo, cada vez mais exigente, conseguir perceber as necessidades de quem procura uma visão precisa, ser cortês, atencioso e, sobretudo, comprometido com o trabalho, faz parte da lista de predicados necessários para manter a empresa na preferência do atendimento, há 120 anos.

Paulo Cesar Vieira Leitão, Jacinta Eulobia Beckenkamp, Josiana Fischer Pritsch, Jenifer da Silva Corrêa e Gabrielle Thaís Wlach fazem parte, atualmente, deste time.

Em tempo de serviço, Paulo Cesar é o mais experiente. A Hoffmann, Spode que ele conheceu, em setembro de 1986, era bem diferente. Vindo de uma fumageira, aos 22 anos, ele não tinha a menor ideia de como se produziam óculos, processo realizado quase que 100% na loja, naquele tempo.

Como auxiliar de ótica ele descobriu como se dá cor, forma e foco nas lentes que ajudavam a tornar a visão perfeita. Segundo ele, a confecção de uma lente, no início, poderia durar quase uma hora. Em um dia corrido de trabalho, faziam-se em torno de cinco, no máximo seis óculos contando com a montagem e encaixe de lente na armação.

A qualidade do serviço sempre foi a tônica do trabalho de Paulo Cesar na Hoffmann, Spode. O mesmo lembra que o proprietário, Heiner Spode, preferia colocar uma lente fora ao entregar óculos defeituosos para alguém. Esse prestígio todo com o cliente perpassa a confecção até o momento de atendimento ao consumidor.

O tempo foi passando e os processos se modernizando. A lente de cristal deu espaço para a lente orgânica, que acelerou ainda mais o processo. No entanto, a mesma modernidade que agilizou o processo de fabricação das lentes, aposentou o laboratório ótico da Hoffmann, Spode. A atualização de máquinas exigia um esforço gigante, desnecessário perante a rapidez dos laboratórios da capital. A



Equipe de trabalho e atendimento da Hoffmann, Spode em agosto de 2023

partir de então, Paulo Cesar passou apenas à montagem de óculos, o que por si só é delicado, trabalhoso e igualmente preciso.

Pouco tempo depois dele, Jacinta Eulobia Beckenkamp, que atuava na área de crediário em outra empresa, ingressa na Hoffmann, Spode. Em abril de 1990, ela passou a ser a crediarista, uma figura quase em extinção hoje, frente aos pagamentos via cartão de crédito. Muitas foram as noites que ela levou para casa fichas, recibos e carnês de clientes para atualizar pagamentos. Perder o controle – realizado todo manualmente naquele tempo – não estava no dicionário de Jacinta.

Após a modernização do processo, em 2000, com a entrada da informática e dos bancos de informação de crédito, a veterana igualmente se adaptou. Jacinta, que hoje é gerente da loja e, também, é a responsável pelo setor de recursos humanos da Ótica, afirma que um *score* bom é acima de 700 (em uma escala que alcança 1.000 pontos).

Paulo Cesar,
na equipe desde a década de 1980



"A ótica é apaixonante; a Hoffmann, Spode também é."
Paulo Cesar Vieira Leitão

Jacinta,
crediarista que levava serviço para casa



"O ambiente é bom, a equipe é boa, são todos muito parceiros. Tudo é administrável, por isso o trabalho torna-se ainda mais confortável."
Jacinta Eulobia Beckenkamp

MUITO MAIS QUE UMA EMPRESA

O sentimento de gratidão e de amizade da equipe pela Hoffmann, Spode parece fazer parte da estrutura do prédio histórico, localizado na Rua Marechal Floriano, ocupado pela empresa desde a sua inauguração, em 1952.

Paulo Cesar, Jacinta, Josiana, Jenifer e Gabrielle, que foram precedidos por mais de 80 funcionários ao longo de 120 décadas, têm em comum o mesmo sentimento de gratidão e carinho pela aniversariante do momento. De maneira muito peculiar, a Hoffmann, Spode ocupa um lugar de memória afetiva na vida de todos eles.

Tanto que, na história recente – leia-se às últimas quatro décadas – o principal fato narrado pelos remanescentes deste período foi a perda, de maneira repentina, de Heiner Spode, às vésperas do Natal de 1999. Jacinta revela que houve um processo de maturidade coletiva, pois, segundo ela, todos tiveram que aprender a não contar mais com a experiência do antigo proprietário.

Paulo Cesar, mais que um funcionário, amigo próximo de Mauro Spode, sentiu a perda de um ente muito querido e próximo de todos. Sob suas mãos ficou o cuidado minucioso com as lentes e óculos finalizados na empresa. Houve até um tempo de estresse e ansiedade, porque ele tinha que manter "vivo" o padrão de qualidade que o consumidor estava acostumado, porque, afinal, a história tinha que continuar.

A HOFFMANN, SPODE É APAIXONANTE

Especializada em ótica, constituindo-se atualmente como uma das maiores vitrines de armações e óculos da região a Hoffmann, Spode, assim como o fazer ótico, é apaixonante. A descrição precisa vem do ótico Paulo Cesar Vieira Leitão.

A principal satisfação sentida por ele vem do contentamento do cliente, bem no momento em que volta a perceber a vibração das cores e formas com exatidão, após experimentar os óculos novos. Sentir o resultado, a partir da visão do cliente é, uma das melhores formas de pagamento por todo esforço da equipe Hoffmann, Spode.



"Fazer um óculo é ajudar a enxergar o mundo da melhor forma. Eu sinto satisfação em colaborar com esta missão e hoje estar presente nesta comemoração de 120 anos."

Josiana Fischer Pritsch



"Me sinto orgulhosa de fazer parte desta empresa, e, diariamente, ajudar a escrever esta história. Ajudar os outros é uma vocação e satisfação."

Jenifer da Silva Corrêa



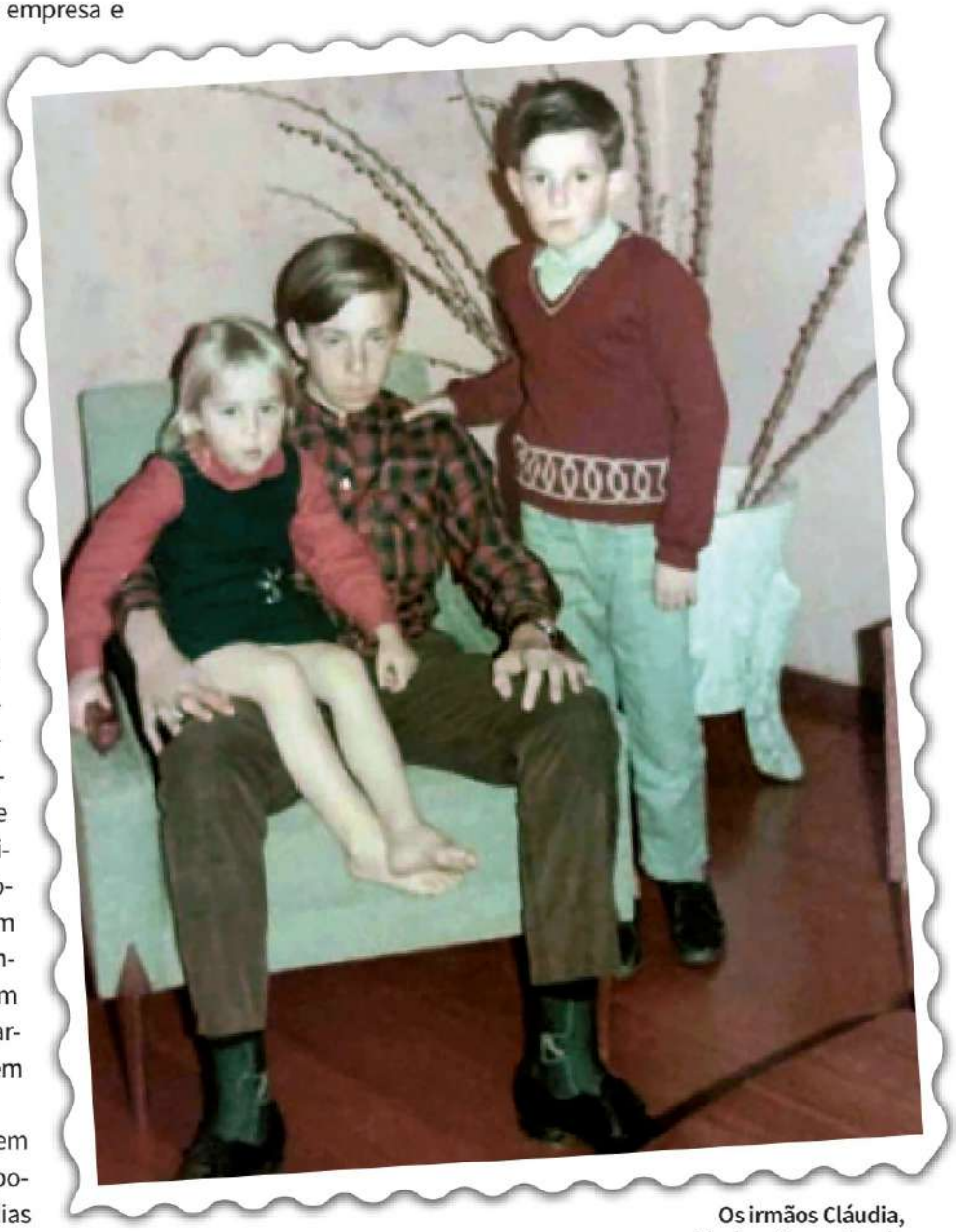
"Aqui é minha segunda casa, minha segunda família. Sou feliz por estar aqui e ajudar a construir esta história tão bonita."

Gabrielle Thaís Wlach

AS MEMÓRIAS DO GURI INTROVERTIDO

Mauro Spode foi o filho eleito pelo pai, Heiner, para dar continuidade aos negócios da família, à frente da Hoffmann, Spode. A seleção natural ocorreu por conta da proximidade de Mauro com o negócio, a sua capacidade de observação, concentração na empresa e uma indicação mesmo que velada do tio, Harald, que comungava da observação do irmão ao sobrinho. Tímido e um tanto quanto acanhado, o "guri" começou observando atentamente o funcionamento da empresa que, anos depois, se tornaria parte singular da sua vida.

Ao final dos anos de 1960, ano em que Mauro tinha entre 6 ou 7 anos de idade, foi o momento em que o menino teve seu primeiro contato com a empresa, que no futuro seria parte de sua identidade. Filho do meio de uma de uma família de três, Spode recorda que não era o rito oficial do dia, mas de vez em quando a loja era o ponto de parada dele e dos irmãos, Clodo e Cláudia, ao saírem da escola, antes de retornarem para casa da família. O que os olhos do menino viam era muito diferente do que hoje se observa na Hoffmann, Spode: atendimento era bem mais rápido, pois não existiam tantas opções. Os óculos também eram outros, lentes feitas de vidro, com armações robustas, que não se parecem com os óculos contemporâneos.



Os irmãos Cláudia, Clodo e Mauro Spode

Embora o tempo e os óculos fossem diferentes, a vida em família na época não era tão diferente assim dos dias atuais. Especialmente no período de férias escolares, Mauro e os irmãos não davam sossego em casa. Heiner almoçava, e em seguida ia tirar uma soneca. A confusão entre o trio de irmãos o perturbava. O desalinho no ruído se dava especialmente entre Mauro e Cláudia. O jeito conciliador, que o acompanha até hoje, contrastava com o dinamismo da irmã. Claudia afirmava, com toda a força do mundo, que Mauro queria corrigir ela fazendo o papel do pai ou da mãe, o que em qualquer tempo é capaz de enfurecer um filho caçula.

CONTINUA →

Contribuindo com a decisão, a timidez de Mauro era uma barreira que precisava ser vencida. Observador silencioso, ele chamava a atenção até mesmo dos funcionários da loja, que haviam inclusive apontado que o menino precisava de um empurrãozinho para socializar. Talvez trabalhar com o público seria a alternativa.

Resolvendo dois problemas, especialmente, durante as férias escolares, Heiner determinou que Mauro fosse para a loja ajudar no serviço. Inicialmente, buscando o lanche para o pessoal do laboratório e do atendimento. A Padaria Jamaica, que desde os anos de 1960 era uma das lanchonetes mais famosas de Santa Cruz do Sul, especialmente pelo pastel, inventado para ser uma refeição para quem transitava nas imediações da Estação Rodoviária, naquele tempo instalada no Centro da cidade, sempre foi um destaque do cardápio.

Todos os dias, Mauro ia até a Jamaica, comprava o lanche da equipe, que ele chamava de "turma". Já no ambiente de trabalho, ele organizava fichas e carnês, documentos que sempre chamavam a atenção do menino. Tudo em silêncio, naquele tempo, dificilmente ele, por iniciativa pessoal, daria começo a uma conversa.

A partir da década de 1970, Mauro Spode iniciou em definitivo nas funções da empresa. Sempre depois das aulas no Ensino Médio, em um turno especial de duas horas, ao lado do pai, Heiner, ele dava os primeiros passos no relacionamento com a comunidade e clientes. Talvez sem saber, ali de fato iniciava a construção de uma sólida e reconhecida relação comunitária, que atravessa décadas em Santa Cruz do Sul e região.

O turno de duas horas se justificava pela carga horária da escola, na época. Por volta de 1975, quando as aulas iam até às 16 horas, e entre 16h e 18h, ele ficava na loja. Na época o Colégio Mauá funcionava no centro da cidade. A empresa trabalhava muito forte com a produção de troféus, havia várias empresas que patrocinavam esta confecção, e a função de Mauro era de entrar em contato com estas empresas.

Com o passar do tempo, ele foi para o setor de cobrança. Ponderado e atento, Mauro tinha os predicados essenciais para a tarefa de recuperar ativos. Este foi, sem sombra de dúvidas, o teste que lhe faltava para o desenvolvimento comercial pleno. Cuidadosamente o futuro empresário foi criando à "malandragem" de saber como, e quando cobrar da forma correta. Paciente, lacônico e sempre presente, Mauro matava no cansaço aqueles que ficavam devendo muito tempo. A instrução do pai e do tio era essa, não ser insistente, apenas presente.



DE CHEFE PARA EMPREGADO

A relação mais próxima com o pai, que acabou sendo o caminho natural para a sucessão de Heiner para Mauro, ficava do lado de fora da loja. No estabelecimento não existia pai e filho, mas sim, chefe e funcionário. Nas entrelinhas deste contrato de trabalho, jazia ainda a tarefa de ter que sempre fazer mais do que os demais colegas de balcão, para que Mauro nunca fosse visto como o filho do dono.

A relação afetuosa que Heiner tinha com todos a sua volta também sempre inspirou Mauro. No entanto, já como funcionário, na década de 1980, Mauro começou a opinar diretamente nas decisões da loja e a empatia com o pai, por conta da proximidade criada entre os dois, chegou até a ser abalada. Antes da grande reforma da loja, quando houve também uma redução no número de itens à venda, havia duas cristaleiras no meio da sala de vendas.

Os cristais finos e peças em porcelana não eram, de fato, os que mais movimentavam a loja. Era chique, mas o que mais as pessoas procuravam eram os serviços de ótica, que ficavam em segundo plano. Este *layout* da loja incomodava Mauro, ao ponto de confrontar Heiner para modificar a disposição das peças na sala de vendas.

Passado o embate, as cristaleiras e os produtos selecionados passaram para a sobreloja, local onde também ocorria um atendimento diferenciado, no *showroom* da Hoffmann, Spode. A aquisição de joias era feita naquele espaço reservado e restrito, em meio a um ambiente exclusivo, característico do consumidor que tinha, na época, este perfil de atendimento.

Para tornar-se ainda mais popular e ter a imagem personalizada, a Hoffmann, Spode inovou ao contratar uma agência de publicidade. Heiner, o pai de Mauro, gostava de ter tudo padronizado e, por meio do serviço profissional de propaganda, encontrou na agência a formatação desta identidade visual. A empresa também foi uma das primeiras empresas do ramo a ter *jingle* tocando nas emissoras de rádio. Heiner, por ser visionário, cativou Mauro neste quesito, seguido de perto pelo sucessor.



Heiner e Mauro: exemplo do pai, seguido de perto pelo filho

A caminhada ao lado do pai foi encerrada, de maneira repentina em 1999, quando, aos 73 anos, Heiner faleceu vítima de um enfarte e, com sua partida, Mauro que já havia ingressado na sociedade da loja anos antes, assumiu a Hoffmann, Spode, conduzindo a empresa até hoje.



NO TIC-TAC DO TEMPO

Com o passar do tempo, o foco da Hoffmann, Spode, ajustou-se para a visão e isto é fato. Atenta à movimentação do mercado local, a loja especializou-se para ser referência na confecção e comercialização de óculos.

Porém, é necessário lembrar de José Reinoldo Rieger, relojoeiro e diretor da Hoffmann, Spode, no tempo em que a empresa era uma Sociedade Anônima. Ele era considerado um verdadeiro "paizão" da equipe e hoje ainda é uma querida lembrança na sobreloja da HS. No tic-tac da recordação destes 120 anos de história, é justo e necessário lembrar dele que sempre cuidou para acertar os ponteiros dos clientes da Hoffmann, Spode.

COMPROMETIMENTO COM A VISÃO

Mais que uma das criações publicitárias da Hoffmann – o *slogan* auxiliar de "valor para sempre" o "comprometimento com a visão" – em um dado momento da história passou a ser o foco principal da empresa. Desde a década de 1980, quando então funcionário da loja, Mauro reparou que os óculos eram o principal produto ou o que mais atraia clientes para a empresa, a predileção pelo cuidar da visão foi ganhando corpo.

Outras lojas igualmente deram início à comercialização de produtos de bazar. Com a informatização dos processos, ficou ainda mais evidente que o investimento em decoração, relógios e outras peças era alto e o retorno demorado.

Da calçada da Hoffmann, Spode, se tinha uma imagem equivocada da loja e isso o desagradava. Por isso, mais uma grande ruptura: o foco em óptica. A medida deu tão certo – direcionar mais o estoque para armações, lentes e óculos de sol – que, nos dias atuais, os clientes apontam como um diferencial atrativo a quantidade de armações em exposição na sala de vendas da loja. A tradição de ter o primeiro laboratório óptico profissional da região manteve a característica da Hoffmann, Spode em ser referência, como o próprio *slogan* dizia, no comprometimento com a visão de seus clientes.



Equipe Hoffmann, Spode, na década de 1980; Mauro era um dos funcionários da empresa

A TURBULÊNCIA

Quem se aventura no mundo dos negócios não desfruta apenas do resultado positivo da empresa, quando este acontece. Sempre vai existir o ônus e o bônus de ser empresário. Na trajetória de Mauro e da Hoffmann, Spode isso também não foi diferente. Um dos períodos que mais lhe marcaram nesta caminhada faz jus à turbulência econômica e os difíceis tempos da hiperinflação do Brasil, entre meados das décadas de 1980 e 1990.

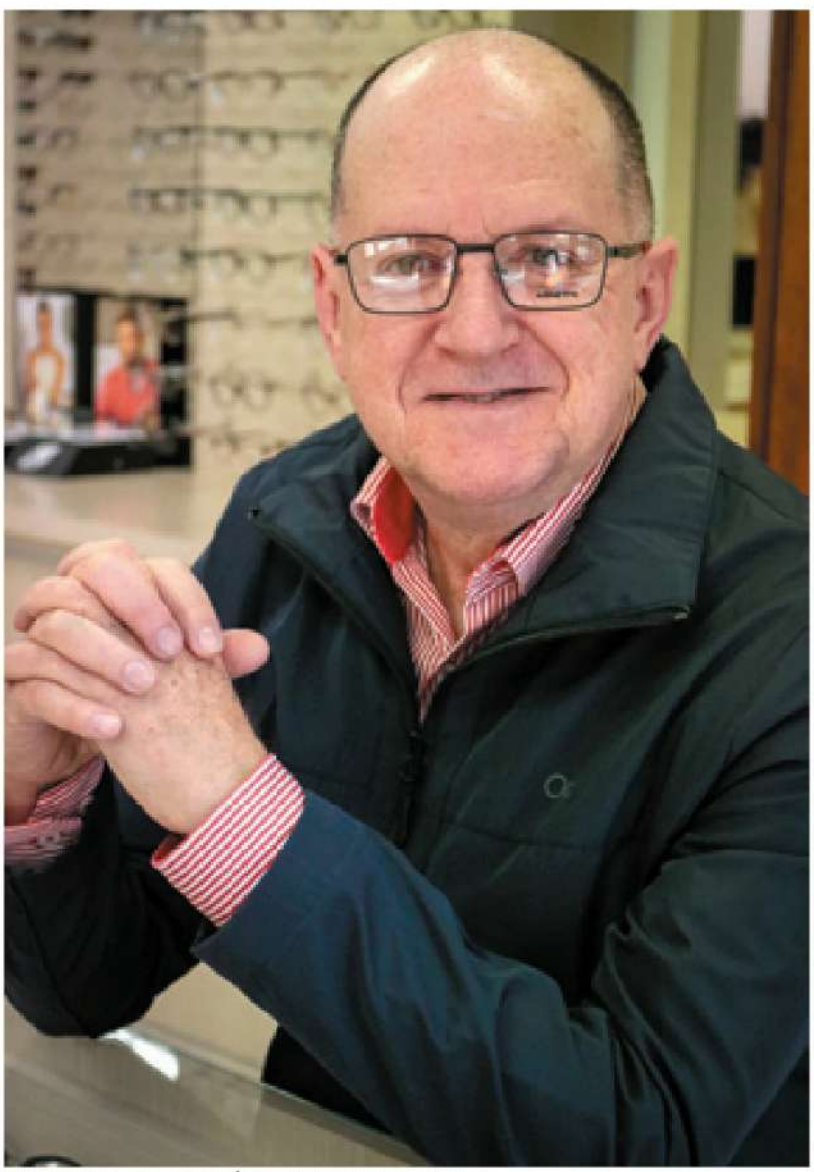
Naquele tempo, a sexta-feira – último dia útil antes da semana seguinte – e véspera do fim de semana, era o dia mais dramático para Mauro Spode. Não fossem apenas as dificuldades usuais da trajetória de uma empresa, a economia não contribuía em nada na época. Era na sexta-feira que ambos – Mauro e Heiner – projetavam a próxima semana e já ficavam apreensivos com o pagamento de títulos e boletos, dos dias que seguiriam a partir da segunda-feira seguinte.

O período, que foi superado, marcou tanto o empresário que, para Mauro, até hoje, sexta-feira é "domingo". É dia de pensar no que vem pela frente na próxima semana e assim por diante. Do conturbado momento nasceu a prática do planejamento financeiro. Cercado de confiáveis profissionais, especialmente na área de Assidor Rathke, contador e amigo pessoal, alcançou-se ponto de equilíbrio.

A RENOVAÇÃO DAS GERAÇÕES

Embora não seja o objetivo "descobrir" a fórmula de longevidade da Hoffmann, Spode, a costura de histórias e depoimentos apresenta, uma vez por outra, situações que podem ser indícios de decisões acertadas nesta longa estrada até aqui percorrida. Heiner sempre dizia, para o atento Mauro, que se pode ter certeza de que o trabalho dentro de uma loja esteja sendo com esmero, quando as gerações de consumidores se mantêm e se renovam.

O patriarca Spode ensinou que, quando se chega na segunda ou terceira geração de clientes, o serviço de atendimento e contentamento com os produtos foram bem executados. Este tem sido, também, um movimento constante de renovação de clientes, mantendo-se viva na memória presente de Santa Cruz do Sul. A aposta em colaboradores igualmente jovens e a entrada com produção de conteúdo nas redes sociais, de forma definitiva, têm garantido este movimento de renovação de clientes e amigos na Hoffmann, Spode.



Fotos reais para conteúdos digitais: entrada nas redes sociais para conquistar novos clientes

OS PRÓXIMOS 120 ANOS

Sem herdeiros diretos que pudessem transmitir à próxima geração o legado da Hoffmann, Spode, assim como Mauro recebeu de Heiner e Harald, o guri que se fez adulto e, aos poucos, foi perdendo a timidez, pensa na continuidade deste legado. Recontar as versões destes 120 anos, igualmente foi um desejo do empresário. Poder compartilhar com as futuras gerações o trabalho exitoso, até aqui, acena como uma das formas de manter a empresa viva, por mais tempo.

Mauro vislumbra a continuidade por meio da transmissão de conhecimento. Aos poucos, um novo nome é preparado, aprendendo os segredos da óptica e da produção de uma visão perfeita para que, com o passar do tempo, a transição ocorra de maneira natural e sem cisões.

As mulheres e homens são passageiros, a marca Hoffmann, Spode, mostrou que não é. Este pode ser o maior compromisso futuro de Mauro, com toda a história narrada até aqui. O empreendimento iniciado em 1903, resistiu a duas guerras mundiais, duas pandemias, incontáveis acertos e desarranjos políticos e econômicos, fatais para a saúde financeira e tributária das mais sólidas companhias empresariais. E a isto tudo, a Hoffmann, Spode resistiu. Na perseverança e, até podemos dizer insistência, de seus idealizadores e sucessores, como Harald, Heiner e Mauro, a marca sobreviveu para contar um importante capítulo de história recente de Santa Cruz do Sul e do empreendedorismo regional. Avançar no tempo, prevendo o amanhã é impossível, mas a certeza que moveu os Spode até aqui é que tudo encaixou de forma correta.

Se conseguisse retroceder no tempo, o que igualmente é impossível, o gestor diria para o tio, o pai e para ele mesmo, o Mauro do início da carreira, fazer tudo de novo, do mesmo jeito, sem tirar ou colocar uma vírgula em cada frase dita. Os acertos e erros destas 12 décadas fizeram parte desta trajetória e devem inspirar as próximas gerações, para que de fato ocorra a continuidade da marca, por tantos anos quantos forem possíveis, pois esta história não acaba aqui e tem a obrigação de continuar.



"A certeza que a gente tem é quando se atende a segunda ou a terceira geração de uma mesma família. Isso te mostra que o teu serviço está sendo bem feito"

Mauro Spode

Aponte a câmera do seu celular e assista a um trecho do depoimento de Mauro Spode, idealizador desta pesquisa e publicação.

AGRADECIMENTOS

A realização desta obra de revisão histórica contou com a ajuda de diferentes pessoas, empresas e entidades para que o trabalho final pudesse ser entregue a você que acompanhou a história, até aqui.

Em nome dos 120 anos da Hoffmann, Spode, obrigado

- **Cedoc Unisc;**
- **Editora Edunisc;**
- **Gazeta Grupo de Comunicações;**
- **Correio do Povo;**
- **Zero Hora;**
- **Darcilo Gressler;**
- **Mauro Spode.**


hoffmann,spode
valor para sempre